Инновационная политика и проблемы развития национальной инновационной системы

Код УДК: 338.22

Круглый стол

«РОЛЬ ИННОВАЦИОННОЙ АКТИВНОСТИ БИЗНЕСА В РЕИНДУСТРИАЛИЗАЦИИ ОТЕЧЕСТВЕННОЙ ЭКОНОМИКИ»

Докладчик: Ушакова Светлана Евгеньевна, кандидат экономических наук, заведующая сектором оценки состояния и тенденций развития ресурсного обеспечения и объектов НТК и НИС, Российский научно-исследовательский институт экономики, политики и права в научно-технической сфере (РИЭПП), Россия, Москва, Svetlanaush804@yandex.ru.

Аннотация: В рамках круглого стола рассмотрена проблема диспропорций в развитии отечественной экономики, ориентации ее преимущественно на сырьевые отрасли промышленности и сферу торговых и финансовых услуг при недостаточном уровне развития высокотехнологичных отраслей и низкой инновационной активности российских предприятий. Рассмотрен комплекс социально-экономических проблем российской экономики, который не позволяет эффективно использовать существующие меры косвенного стимулирования расходов предприятий бизнес-сектора на научные исследования и разработки. Представлены предложения по стимулированию инновационной активности отечественных предприятий бизнес-сектора, роста их расходов на научные исследования и разработки в целях реиндустриализации отечественного производства. В качестве предложений по стимулированию роста расходов на НИОКР предприятий бизнес-сектора рассмотрены следующие: дальнейшее развитие финансового сектора отечественной экономики, в частности, фондового рынка; развитие институтов поддержки инновационной деятельности, таких как венчурные и посевные фонды, бизнес-ангелы; введение льготы по налогу на прибыль от продажи акций инновационных предприятий; регулярный пересмотр перечня технологического оборудования, подпадающего под льготное налогообложение по налогу на добавленную стоимость для стимулирования его производства внутри страны. В ходе обсуждения доклада по теме круглого стола были также затронуты вопросы совершенствования механизмов прямой поддержки инновационного бизнеса; использования стимулирующих и директивных мер по привлечению крупных средних и малых предприятий в наукоемкое и высокотехнологичное производство; установления эффективного взаимодействия между научным и производственными секторами в целях коммерциализации результатов научных исследований.

Ключевые слова: научные исследования и разработки; реиндустриализация; импортозамещение; высокотехнологичные отрасли промышленности; венчурное финансирование; инновационно активные предприятия; налоговые льготы; инновационные ваучеры.

Roundtable Discussion
«THE ROLE OF INNOVATIVE ACTIVITY OF BUSINESS IN THE RE-INDUSTRIALIZATION OF THE NATIONAL ECONOMY»

Keynote speaker: Ushakova Svetlana Evgenievna, Candidate of Sciences (Ph.D) in Economics, Head of the Section for Estimation of the Condition and Trends of Resource Provision and Objects of S&T Complex and National Innovation System, Russian Research Institute of Economics, Politics and Law in Science and Technology (RIEPL), the Russian Federation, Moscow, Svetlanaush804@yandex.ru.

Abstract: The round table is devoted to the discussion of the problem of imbalances in the development of the national economy, its orientation mainly on the primary sector of industry, trade and financial services, the low level of high-tech development and innovation activity of Russian companies. The complex of social and economic problems of the Russian economy, which does not allow to use the existing stimulating measures effectively is analyzed. The proposals on stimulation of innovation activity of domestic enterprises of the business sector and growth of spending on research and development in order to re-industrialize the domestic production are presented. The proposals on stimulation of the growth of R & D expenditure of business enterprise sector include the following: further development of the financial sector of the domestic economy, particularly the development of the stock market; the development of institutions which support the innovation activity, such as venture capital funds, seed funds, business angels; the introduction of tax exemptions on profits from the sale of the shares of innovative enterprises; regular review of the list of technological equipment covered by preferential tax treatment for value added tax to stimulate its production inside the country. During the discussion of the report the following issues were mentioned: the improving of the mechanisms of direct support of innovative business; the use of stimulating and directive measures to attract major, medium and small enterprises in high-tech industries; the establishing of effective cooperation between the scientific and industrial sectors in order to commercialize research results.

Keywords: research and development; re-industrialization; import substitution; high-tech industry; venture capital; innovative business; tax incentives; innovative vouchers.

10 апреля 2015 г. в РИЭПП прошел круглый стол «Предложения по стимулированию роста расходов на НИОКР предприятий бизнес-сектора в целях реиндустриализации отечественного производства». С основным докладом выступила заведующая сектором оценки состояния и тенденций развития ресурсного обеспечения и объектов НТК и НИС, кандидат экономических наук Светлана Евгеньевна Ушакова. В обсуждении приняли участие сотрудники РИЭПП:

Грибовский Андрей Владимирович, кандидат экономических наук, заведующий отделом проблем интеграции науки и образования РИЭПП;

Жарова Елена Николаевна, кандидат экономических наук, доцент, старший научный сотрудник отдела проблем интеграции науки и образования РИЭПП;

Ильина Ирина Евгеньевна, доктор экономических наук, доцент, заведующая отделом правовых проблем сферы науки и инноваций РИЭПП;

Калюжный Кирилл Александрович, кандидат политических наук, заведующий сектором мониторинга информационной среды науки РИЭПП;

Осадчук Евгений Валентинович, кандидат экономических наук, заведующий отделом проблем развития информационной среды и инфраструктуры науки РИЭПП (*ведущий круглого стола*).

Осадчук Е. В.: Уважаемые участники круглого стола, благодарю вас за то, что посетили наше сегодняшнее мероприятие. Все мы знаем, что в экономически развитых странах участие бизнеса в создании и развитии *экономики инновационного типа* является весьма значительным. Участие это обусловлено тем, что зарубежному бизнесу приходится все время развивать свои конкурентные преимущества, в том числе и даже в основном за счет научных прорывов, развития технологий, успешных каналов коммерциализации результатов интеллектуальной деятельности. Мы тоже идем по этому пути, но у нас это не совсем получается, о чем свидетельствует низкая доля России на международном рынке высокотехнологичной продукции. На нашем сегодняшнем круглом столе мы попробуем обсудить связанные с этим проблемы, наметить пути решения выхода из сложившейся ситуации. С докладом на эту тему выступит Светлана Евгеньевна Ушакова. Светлана Евгеньевна, прошу Вас.

Ушакова С. Е.: В настоящее время и представителям научного сообщества, и представителям власти стал очевиден факт, что для российской экономики, которая имеет явную сырьевую направленность, назрела острая необходимость развивать отрасли высокотехнологичной обрабатывающей промышленности. Представленный на рис. 1 график, иллюстрирующий проведенный нашим отделом анализ доли в ВВП продукции (работ, услуг) от основных видов экономической деятельности, показывает, что основными видами деятельности для России являются: оптовая торговля, добыча сырой нефти и природного газа и предоставление услуг в этих областях, а также строительство, розничная торговля, оказание различного вида услуг, государственное управление.

Промышленное производство, в том числе высокотехнологичное, не попадает в выборку наиболее крупных экономических видов деятельности по объему произведенного ВВП. Если рассматривать лишь добывающие и обрабатывающие отрасли, исключив торговлю и прочие услуги, то видно, что львиную долю в структуре ВВП занимает добыча сырой нефти и природного газа.

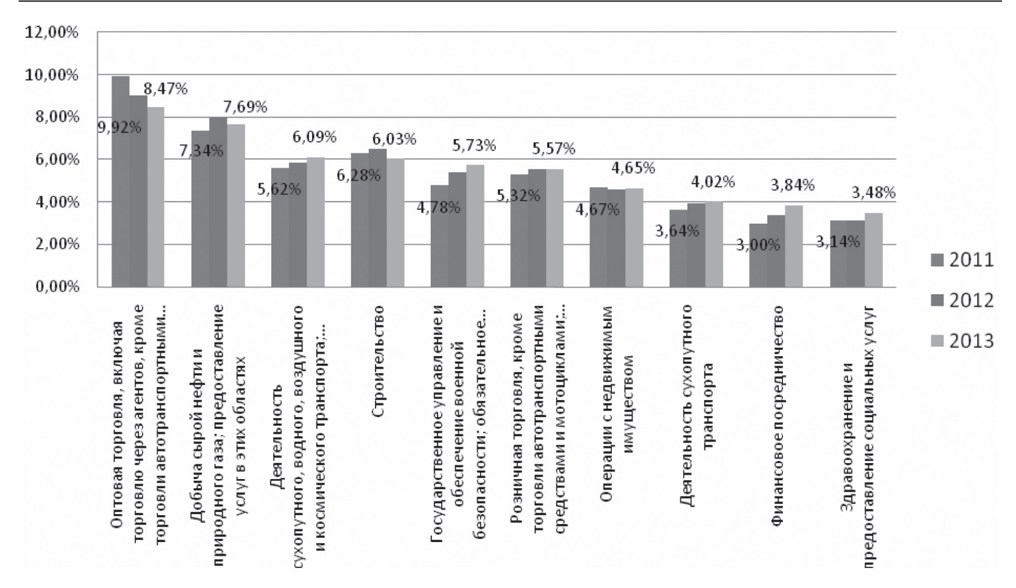


Рис. 1. Доля в ВВП основных видов экономической деятельности (включая торговлю и услуги), рассчитанная по данным Росстата, %

Еще более удручающим выглядит анализ доли в ВВП *высокотехнологичных* отраслей промышленности (табл. 1).

Таблица 1. Доля в ВВП продукции высокотехнологических отраслей по данным Росстата

Вид экономической деятельности	Доля в ВВП, %				
	2009	**2010**	**2011**	**2012**	**2013**
Фармацевтическая продукция	0,16	0,18	0,17	0,15	0,16
Офисное оборудование и вычислительная техника	0,04	0,04	0,04	0,04	0,04
Электронные компоненты, аппаратура для радио, телевидения и связи	0,17	0,18	0,19	0,18	0,18
Медицинские изделия; средства измерений; оптические приборы, фото- и кинооборудование; часы	0,31	0,34	0,35	0,37	0,40
Летательные аппараты, включая космические	0,31	0,38	0,43	0,34	0,38
Химическое производство	0,87	0,92	1,13	0,99	0,93
Машины и оборудование	0,89	0,89	0,97	0,86	0,80
Электрические машины и электрооборудование	0,31	0,38	0,35	0,34	0,31
Автомобили, прицепы и полуприцепы	0,20	0,34	0,41	0,49	0,48
Строительство и ремонт судов	0,28	0,14	0,04	0,12	0,20
Ж/д подвижный состав; мотоциклы и велосипедов; прочие т/с	0,14	0,18	0,26	0,29	0,28

Доли в ВВП продукции высокотехнологичных отраслей ничтожно малы и составляют десятые доли процента. Невелика и доля инновационно активных предприятий в стране. По данным Федеральной службы государственной статистики в 2013 г. удельный вес организаций, осуществлявших технологические инновации, составил лишь 8,9 %. Для сравнения по данным на 2010–2012 гг. доля инновационно активных предприятий, например, в Германии составляет 66,9 %, в Португалии – 54,6 %. Как видно из приведенных в табл. 2 цифр, динамика развития инновационной активности в России весьма слабая.

Таблица 2. Удельный вес российских организаций, осуществлявших технологические инновации в отчетном году

	2009	2010	2011	2012	2013
Российская Федерация	7,7 %	7,9 %	8,9 %	9,1 %	8,9 %

Доля инновационно активных предприятий во всех предприятиях российской экономики существенно ниже, чем в технологически развитых странах (табл. 3).

Таблица 3. Доля инновационно активных предприятий в странах Европы по данным ОЭСР на 2012 г.

Страна	Доля
Германия	66,9 %
Люксембург	66,1 %
Бельгия	55,6 %
Португалия	54,6 %

В этой связи возникает проблема поиска путей стимулирования отечественного бизнес-сектора повышать расходы на НИОКР, производить высокотехнологичную продукцию, тем самым повышая технологическую развитость отечественной экономики.

Ресурсы прямого государственного финансирования расходов на НИОКР практически исчерпаны. По данным ОЭСР Россия является одним из лидеров по прямому финансированию НИОКР в бизнес-секторе. Не отстает Россия и в сфере косвенного стимулирования расходов бизнеса на НИОКР. За последние несколько лет сложился целый комплекс мер косвенного налогового стимулирования расходов на НИОКР в бизнес-секторе. Среди существующих мер можно перечислить, например, льготы по налогу на добавленную стоимость, по налогу на прибыль организаций, по налогу на имущество, особые налоговые льготы для Сколково.

Однако должного эффекта этот комплекс мер не дает. По данным Федеральной службы государственной статистики уровень инновационной активности предприятий России в 2009 г. составлял 7,7 %, к 2013 ситуация кардинально не поменялась, как это видно из приведенных в табл. 2 данных.

В технологически развитых странах в последние годы имеет место тенденция роста доли внебюджетного финансирования НИОКР. Например, по данным компании Battelle в США расходы федерального правительства выросли в 2013 г. на 1,5 % по сравнению с предыдущим годом, а расходы бизнес-сектора – на 4 %.

В российской экономике меры косвенного стимулирования расходов бизнеса на НИОКР не могут давать должный эффект до тех пор, пока не решен комплекс социально-экономических проблем российской экономики, носящих системный характер. Среди таких проблем можно назвать следующие:

– слабая конкурентная среда и сохраняющийся олигопольный характер основных отраслевых рынков, то есть наличие факторов, препятствующих формированию достаточной мотивации у предприятий нести затраты на научные исследования и разработки в целях повышения конкурентоспособности своей продукции;

– ориентация крупных предприятий добывающих и обрабатывающих отраслей (топливно-энергетического, металлургического, машиностроительного комплекса) на приобретение и использование зарубежных технологий и оборудования, а не на увеличение расходов на собственные научные исследования и разработки;

– неразвитость рынка интеллектуальной собственности в стране, связанная с низким спросом на результаты интеллектуальной деятельности у предприятий;

– несовершенство финансового сектора экономики, а именно системы банковского кредитования, института фондового рынка и рынка венчурного капитала и, как следствие, отсутствие у малых и средних инновационных предприятий доступа к относительно недорогим источникам финансовых средств для наращивания расходов на научные исследования и разработки;

– существенная доля теневой экономики в стране, не позволяющая достигнуть максимального эффекта от использования инструментов налогового стимулирования проведения бизнесом научных исследований и разработок;

– отсутствие эффективного механизма передачи новых знаний и технологий от научного сектора в промышленное производство;

– существующие недостатки правовой защиты результатов интеллектуальной деятельности.

Справившись с комплексом системных проблем отечественной экономики, можно повысить эффективность налоговых мер стимулирования расходов бизнеса на научные исследования и разработки, тем самым повысив уровень инновационной активности предприятий.

В качестве наших предложений по стимулированию инновационной активности бизнес-сектора и повышения его доли в расходах на НИОКР можно перечислить следующие:

Во-первых, это дальнейшее развитие финансового сектора экономики. В России слабо развит фондовый рынок, который может являться эффективным источником финансовых средств для развития предприятий,

в том числе и высокотехнологичных. По данным на конец 2012 года объем капитализации российского фондового рынка составил 817 млрд долл. США. Для сравнения объем капитализации фондового рынка США составил более 18,5 трлн долл., Китая – 3,7 трлн, Бразилии – 1,2 трлн. Таким образом, объем российского фондового рынка по состоянию на 2012 г. был более чем в 22 раза меньше американского и более чем в 1,4 раза меньше бразильского. Для развития отечественной экономики жизненно важно решать задачу развития российского фондового рынка, посредством которого осуществляется трансформация денежных накоплений в инвестиции, направляемые, в том числе и на развитие национальной промышленности.

Второе предложение – это дальнейшее развитие институтов поддержки инновационной деятельности, таких как венчурные фонды, посевные фонды, бизнес-ангелы. По данным Центра технологий и инноваций PricewaterhouseCoopers в 2014 г. объем венчурного рынка России составил 480,9 млн долл. США. В то время как еще по данным 2009 г. в течение первых трех месяцев общий объем венчурного капитала в США составил 3 млрд долл. И это при том, что по сравнению с первым кварталом 2008 г. объемы венчурного инвестирования в США сократились на 61 %. В настоящее время по данным Ernst &Young за 2014 г. европейские компании привлекли 7,4 млрд долл. венчурных инвестиций, а американские – 33,1 млрд долл. Чтобы привлечь инвестиции бизнес-сектора в рисковые венчурные фонды, необходимо сократить долю теневой экономики в стране, когда бизнес получает максимальную отдачу на инвестиции, используя серые схемы ухода от налогообложения.

Третье предложение – освободить владельцев акций инновационных предприятий от уплаты налога на прибыль, возникающую в результате их продажи, при условии владения ими в течение периода не менее трех-пяти лет. За это время инновационное предприятие уже может перейти от стадии разработок к стадии коммерциализации полученных результатов исследований, и инвестор уже может получить финансовую отдачу от вложений средств на начальном этапе реализации проекта. Эта мера, по-нашему мнению, может стимулировать потенциальных инвесторов вкладывать средства в высоко рисковые инновационные предприятия. Льготную ставку налога на прибыль используют даже в США, где косвенные методы налогового стимулирования НИОКР не популярны по сравнению с методом прямого стимулирования.

И последнее предложение, рассмотренное в рамках моего доклада – регулярный пересмотр перечня технологического оборудования, подпадающего под льготное налогообложение по налогу на добавленную стоимость, на предмет наличия в нем позиций, которые производятся или могут быть произведены отечественными предприятиями. Несмотря на стратегию импортозамещения, проводимую в нашей стране, необходимо поощрять ввоз высокотехнологичного оборудования, не имеющего аналогов в нашей стране, то есть поддерживать импорт инвестиционных товаров для модернизации отечественной промышленности в ближайшие годы. Однако перечень должен подвергаться

регулярному пересмотру поскольку льготное импортирование высокотехнологичных товаров является своего рода «антистимулом» для отечественных промышленных предприятий, производящих подобное технологическое оборудование.

Спасибо за внимание.

Осадчук Е. В.: Светлана Евгеньевна, благодарю Вас за столь структурированный доклад. Давайте теперь зададим докладчику вопросы, интересующие нашу аудиторию.

Ильина И. Е.: В настоящее время за рубежом достаточно активно работает такой механизм стимулирования инновационной деятельности бизнеса, как *инновационные ваучеры*. Скажите, пожалуйста, на Ваш взгляд, такой механизм может работать в условиях Российской Федерации?

Ушакова С. Е.: Да, такого рода мера по стимулированию инновационных предприятий существует в ряде стран и достаточно успешно функционирует, например, в Германии. Опыт Германии очень интересен для нас, тем более, что в Германии в принципе более популярна именно прямая поддержка государством развития НИОКР, причем в большей степени на региональном уровне. И, тем не менее, ваучерные схемы используются в Германии широко и, я думаю, поскольку в России тоже велика доля прямой поддержки, такая мера тоже может быть использована.

Грибовский А. В.: Светлана Евгеньевна, Ваш называется «…в целях *реиндустриализации* отечественной экономики». Поясните, пожалуйста. Дело в том, что термин «реиндустриализация» и «новая индустриализация» сейчас часто встречается в различных публикациях и выступлениях, но при этом в него вкладывается иногда совершенно разный смысл. Иногда под «реиндустриализацией» понимают развитие базовых низко- и среднетехнологичных отраслей промышленности и повышение их общей наукоемкости, иногда это слово употребляется как синоним создания новых прорывных высокотехнологичных отраслей, производств… Как Вы понимаете реиндустриализацию?

Ушакова С. Е.: Я понимаю этот термин в более широком смысле. Стимулирование высокотехнологичных секторов, высокотехнологичных производств – это лишь часть задачи. В нашей стране в принципе не развита обрабатывающая промышленность – как инновационная, так и низкотехнологичная. Поэтому этот термин имеет более широкий смысл и подразумевает под собой развитие всей отечественной промышленности, в том числе высокотехнологичной.

Жарова Е. Н.: Светлана Евгеньевна, я хотела спросить Вас о третьем пункте Ваших предложений. Вы предлагаете освободить от налога на прибыль доходы, полученные организацией при продаже акций. Не пострадают ли в этом случае фискальные интересы государства – в случае выпадения из бюджета доходов, которые могло бы получить государство при получении данного налога? И вообще, будет ли эффективна эта мера?

Ушакова С. Е.: На мой взгляд, эта мера будет достаточно эффективна в комплексе с реализацией других мер. Безусловно, прежде чем вводить

любую налоговую льготу, всегда необходимо все тщательно взвешивать, проводить прогнозные расчеты. Возможно, потребуется пересмотр всей налоговой системы, всего комплекса налогообложения предприятий, потому что сейчас в отечественной экономике уровень налогов и так низок. Возможно, придется проводить какую-нибудь дифференциацию налогов. Структура налогообложения для предприятий должна быть пересмотрена. Может быть, не только предприятий, а в принципе вся структура налогообложения. Например, может быть рассмотрен прогрессивный налог. Но все это – в перспективе.

Осадчук Е. В.: Светлана Евгеньевна, Вы совершенно правильно, на мой взгляд, указали в качестве первой причины, первой проблемы недостаточного развития инновационной экономики у нас в стране отсутствие конкуренции. Какова, на Ваш взгляд, основная причина слабости этой конкуренции в бизнес-секторе?

Ушакова С. Е.: Как я упоминала в своем докладе, одна из структурных, системных проблем отечественной экономики – это не монопольный, конечно, но *олигопольный* характер отраслевых рынков. На них действуют крупные структуры, крупные предприятия. Когда нет конкурентной среды, когда игроков всего лишь несколько, у них возникает соблазн договориться о ценах, а не повышать конкурентоспособность своей продукции, в том числе за счет инноваций. Это классическая схема олигопольного рынка. Поэтому и нет стимула у предприятий вводить инновации. Проще, наверное, договориться.

Осадчук Е. В.: То есть, крупные игроки в российской экономике создают некоторые барьеры для естественной конкуренции. Тем более, что наша экономика является сырьевой, производственный сектор развит слабо, соответственно, нет критической массы компаний, которая создает конкурентную среду. И все это налагается друг на друга и мешает развитию наших инновационных инициатив.

Ушакова С. Е.: Да, это один из барьеров.

Калюжный К. А.: У меня вопрос по слайду, где отображен удельный вес организаций, осуществляющих инновации. У Вас есть информация о том, каков отраслевой состав этих предприятий в России, то есть, какого рода там компании?

Ушакова С. Е.: К сожалению, такой информации у меня нет. В Росстате есть информация по регионам, т. е. доля инновационных предприятий в региональном разрезе. А вот найти информацию по отраслям – это сложнее, и по высокотехнологичным отраслям в частности.

Осадчук Е. В.: Ваши предложения по стимулированию в большей степени – предложения для государства: развитие фондовых рынков, развитие финансового сектора… А скажите, у государства есть такой инструмент как прогнозирование научно-технического развития? Для бизнес-среды это является каким-то благом, такие прогнозы? Они ими как-то пользуются?

Ушакова С. Е.: Цель любого коммерческого предприятия – получение прибыли, причем, в минимальные сроки. Я думаю, что предприятие может интересовать вопрос прогнозирования в макроэкономическом

масштабе для решения каких-то конкретных, сегодняшних задач развития бизнеса. Допустим, если бизнесу необходимо осуществить какой-то инвестиционный проект, то макропрогноз может быть эффективным инструментом для этих целей.

Осадчук Е. В.: И можно, наверное, отметить такой факт этих прогнозов, как снижение рисков для компаний бизнес-сектора, потому что компании получают некие ориентиры: в какие высокотехнологичные секторы вкладывать свои ресурсы, где концентрировать свою занятость, производственные мощности… Государство нам как бы подсказывает, берет на себя затраты по осуществлению этих прогнозов, по осуществлению соответствующих научно-исследовательских работ, и потом этот материал дает компаниям сигнал – пользуйтесь, идите по этим направлениям, там будет хорошая отдача.

Ушакова С. Е.: Безусловно, прогнозы, составленные государственными органами на основе официальной статистики, могут быть одним из источников знаний о том, в какие рынки лучше вкладывать свои средства в настоящий момент.

Ильина И. Е.: К вопросу о реиндустриализации. Под реиндустриализацией понимают технологическую модернизацию отраслей экономики и переход на новый технологический уклад. В связи с этим у меня такой вопрос. На слайдах представлены аналитические данные о структуре основных видов экономической деятельности в ВВП. Я бы хотела уточнить: какие основные *направления*, на Ваш взгляд, необходимо развивать, какие *отрасли* необходимо развивать для того, чтобы произвести реиндустриализацию в России?

И еще вопрос. На графике «Доля в ВВП основных видов экономической деятельности, включая торговлю и услуги», на пятом месте стоит такой вид деятельности как «Государственное управление и обеспечение государственной безопасности; обязательное социальное обеспечение». Насколько я знаю, данный вид деятельности включает в себя программы различных фондов и программы технологического развития. Получается, что финансирование идет через государственные фонды, через программы, а есть ли какие-то формы поддержки бизнеса напрямую? Есть ли такие инструменты?

Ушакова С. Е.: По поводу первого вопроса – какие отрасли необходимо развивать для достижения целей реиндустриализации экономики. Конечно, это обрабатывающая промышленность. Прежде всего такие отрасли как машиностроение – и тяжелое, и среднее, особо можно выделить станкостроение. Доля этих предприятий в ВВП в настоящий момент катастрофически мала. Ситуация действительно удручающая, и необходимо срочно принимать все возможные меры для поднятия этих отраслей.

Необходимо развивать те отрасли, которые производят инвестиционные товары, а это, в свою очередь, основные средства производства предприятий отечественной промышленности, в том числе и предприятий сырьевого сектора экономики: машины, оборудование, станки и т. д.

Ильина И. Е.: То есть сферы, где у нас достаточно высокая доля импортозависимости?

Ушакова С. Е.: И второй вопрос, по поводу форм поддержки бизнеса. Да, совершенно верно, через фонды у нас поддерживаются предприятия, в том числе и через фонды развития малых инновационных предприятий. Существуют и частные фонды, и венчурные фонды, хотя их доля мала, как вы могли видеть из представленных в докладе данных. Нельзя сказать, что частный бизнес полностью игнорирует эту высокорисковую сферу – сферу инноваций.

Осадчук Е. В.: Светлана Евгеньевна, как Вы относитесь к идее, которая сейчас активно обсуждается, о том, что сами ученые должны идти в бизнес, создавать какие-то внедренческие компании, коммерчески успешные компании. И тем самым именно эти компании, созданные научными коллективами, будут основой желаемых инновационных прорывов?

Ушакова С. Е.: Я скептически отношусь к такой идее, поскольку каждый должен заниматься своим делом. Организация бизнеса – это достаточно сложный и трудоемкий процесс, и отвлекать ученых от производства непосредственно научного продукта на организационные вопросы бизнеса, мне кажется, нецелесообразным. Конечно, ученые должны привлекаться в создаваемые инновационные компании, малые инновационные компании, которые возникают, например, на базе образовательных и научных учреждений. Но я думаю, что все вопросы менеджмента и организации бизнеса должны решаться профессионалами.

Ильина И. Е.: Хотелось бы вернуться к реиндустриализации. На чем в первую очередь должно сконцентрироваться государство при реиндустриализации – на модернизации традиционных отраслей экономики или на формировании усилий, заделов для того, чтобы выходить на новые рынки, такие как IT, цифровые рынки, робототехника и так далее? Или нужно параллельно развивать оба направления?

Ушакова С. Е.: На мой взгляд, третье – развивать оба направления. К сожалению, у нашей страны нет времени для последовательного решения задач реиндустриализации. Нужно решать их одновременно, то есть и повышать уровень инновационности в традиционных отраслях, и одновременно осуществлять прорывы в новых отраслях промышленности, в новых, инновационных направлениях. Мне кажется, что в нашей стране уже существуют заделы по новейшим отраслям и технологиям. Это и роботостроение, и биотехнологии. Все это у нас есть, но в небольшом объеме, доля этих направлений пока мала. Но, безусловно, нельзя оставлять без внимания и традиционные отрасли, потому что без развития традиционных отраслей у нас не получится перевооружение фондов отечественного промышленного сектора.

Осадчук Е. В.: Коллеги, предлагаю перейти к обсуждению изложенных в докладе проблем, путей их решения.

Грибовский А. В.: У меня возникло несколько идей. Первая мысль – по поводу перечня зарубежной высокотехнологичной продукции, приобретение которой освобождается от уплаты налога на добавленную

стоимость, и того, что этот перечень должен постоянно пересматриваться и сокращаться для того, чтобы стимулировать инновационную деятельность отечественных предприятий. Теоретически это действительно звучит хорошо, другое дело, что это может быть очень-очень медленный процесс. Для того, чтобы производить аналогичную продукцию и исключить эту номенклатуру из перечня, наши предприятия должны дорасти до необходимого уровня. А как они дорастут, если эта продукция может быть приобретена на более выгодных условиях, не говоря уже о качестве последующего технического обслуживания? Поэтому здесь, конечно, напрашивается вариант, но он тоже является утопическим: *упреждающее сокращение этого списка*, что вызвало бы эффект наподобие того, когда отечественные производители сельскохозяйственной продукции воспряли духом после введения санкций.

Но, на мой взгляд, более рыночная мера заключается в совершенно противоположном подходе. Мы освобождаем зарубежную продукцию от НДС, а почему бы как раз не составить перечень отечественной высокотехнологичной продукции, которая освобождается от уплаты НДС? Тем самым она будет успешно конкурировать и запустится некий маховик, раскручивающий деятельность наших предприятий. У нас, даже не говоря о конечной продукции, существует перекос, который, возможно, тоже надо устранить. НИРовские работы, далекие от рынка, не облагаются НДС, а прикладные исследования – да, с чем уже столкнулся наш институт при реализации новой программы «Исследования и разработки по приоритетным направлениям»: вместо НИРов ввели ПНИ, и сразу возник НДС. Получается, что разработчики продукции, которая ближе к рынку, оказываются в менее выигрышном положении.

Преимущественная поддержка со стороны различных фондов создания начальной научной продукции, даже с участием предприятий бизнес-сектора, приводит к искусственному затягиванию этих работ, люди не очень заинтересованы в их скорейшей реализации. Им проще получать гранты, субсидии. А если бы им были предоставлены средства на возвратной основе, они были бы больше мотивированы эти средства вернуть за счет производства продукции. Но отсюда также возникает ситуация, на которую жалуются представители Российской ассоциации венчурных инвесторов. Когда таким образом искусственно взращенные предприятия с повышенными затратами на проведение исследовательских и начальной стадии опытно-конструкторских разработок становятся очень избалованными и очень дорого себя ценят – дороже, чем реальная рыночная оценка, которую бы дали такому предприятию. Все это тоже негативно влияет на венчурные инвестиции. Как я читал, венчурных инвестиций у нас может быть достаточно (в случае чего могли бы прийти даже зарубежные фонды), но возникает нехватка реальных компаний. Существует очень высокая конкуренция за ограниченный набор компаний на венчурном рынке, а все остальные компании просто никому не нужны. Получается вот такая парадоксальная ситуация.

Ильина И. Е.: Хотелось бы отметить, что развитие инновационной экономики в разных странах осуществляется по разным сценариям.

Например, если мы возьмем опыт Китая, то там сначала происходил рост объемов высокотехнологичной продукции и вслед за этим – рост количества регистрируемых результатов интеллектуальной деятельности. Это объясняется тем, что изначально Китай ориентировался на рост объема производства продукции по зарубежным лицензиям. Если мы возьмем опыт Южной Кореи, то там развитие идет следующим образом: сначала идет рост регистрируемых РИД, затем наблюдается рост объемов производства высокотехнологичной продукции. Если мы обратимся к российскому опыту, то увидим следующую закономерность: до 2008 г. у нас кривые шли параллельно – и рост зарегистрированных РИД, и объем производства высокотехнологичной продукции коррелировали. В 2008 г. количество регистрируемых РИД стало увеличиваться, а объем высокотехнологичной продукции стал падать. Таким образом, мы видим, что Россия идет своим путем: у нас есть такой «российский крест» – объем производства высокотехнологичной продукции падает, а количество регистрируемых РИД растет. На мой взгляд, один из возможных путей решения данного вопроса – это стимулирование бизнеса к проведению исследований и разработок. И одним из важных механизмов, который за рубежом получил активную поддержку, является инновационный ваучер. Этот механизм предполагает предоставление денежных средств самому предприятию в виде сертификата, и уже с этим сертификатом предприятие может обращаться в научные организации, где ему предоставляют и консультационные услуги, и услуги по составлению бизнес-плана в сфере производства высокотехнологичной продукции. Таким образом мы заходим с другой стороны – со стороны бизнеса, когда бизнес идет со своим интересом и уже знает, какие средства он может потратить на это. В этом случае также активно участвуют и научные организации. Нужно отметить тот факт, что в настоящее время государство акцентирует свое внимание на поддержке сектора исследований и разработок не только с целью модернизации отдельных отраслей экономики, но и для развития новых рынков и участия России в них. Если мы оставим этот вопрос без внимания, лет через десять-пятнадцать-двадцать мы так и останемся сырьевым придатком. Но еще одним направлением, которое тоже необходимо развивать в секторе исследований и разработок, является формирование условий для долгосрочного задела по фундаментальным исследованиям и разработкам.

Осадчук Е. В.: Светлана Евгеньевна, позвольте задать еще один вопрос. Мы говорим о том, что бизнес нужно активно вовлекать в формирование инновационных начинаний, в построение инновационной экономики, в запуск инновационного цикла, формирование инновационного контура. Но бизнес сам по себе разнороден: есть крупные компании, достаточно мощные, у которых есть финансовые ресурсы; есть средний и мелкий бизнес, который не обладают этими мощностями – финансовыми, производственными, интеллектуальными. Как между этими группами должны быть распределены задачи по созданию инновационной экономики, какая группа за какой участок должна отвечать?

Ушакова С. Е.: У нас рыночная экономика, поэтому слово «должен» для бизнеса, мне кажется, неуместно использовать. Но, тем не менее, хотя, конечно, есть и малые предприятия, и какая-то часть из них инновационна, основу экономики составляют крупные предприятия, прежде всего сырьевые, и я думаю, как раз для них возможно употребить слово «должен». Здесь вполне можно на государственном уровне задать цель, определить задачи для предприятий, действующих в крупных отраслях, прежде всего, энергосырьевых. Например, предписать крупным компаниям направлять часть средств на научные исследования и разработки. Компании могут сами, своими силами проводить эти исследования, либо каким-то образом финансировать эти исследования через участие в фондах, либо непосредственно взаимодействуя со средними и малыми инновационными предприятиями. А для малых инновационных предприятий, мне кажется, должна быть просто какая-то финансовая поддержка. Задачи им определять не нужно. Функционирование малого бизнеса – это как раз олицетворение действия рыночного механизма. Малому бизнесу достаточно обеспечить необходимые условия для создания нового инновационного продукта, с помощью которого в перспективе он сможет заработать. Это уже будет плюсом.

Осадчук Е. В.: Я совершенно с Вами согласен в вопросе о роли крупных компаний. Действительно, государство должно создавать условия, посредством которых этот крупный бизнес начнет примерять на себя роль системного интегратора, берущего на себя рыночные риски, финансовые риски, исследовательские риски, потому что его объем ресурсов позволяет это делать. А средний и мелкий бизнес подключаются на более поздних стадиях, когда уже нужна коммерциализация. Мы не рассматриваем те компании, которые специально выращиваются в бизнес-инкубаторах, акселераторах и прочем.

Андрей Владимирович, скажите, как на Ваш взгляд, каковы причины того, что у нас не работает такой государственный инструмент как бизнес-инкубаторы, бизнес-акселераторы? Сколково – почему оно не дает своих плодов? Мы вкладываем туда ресурсы, огромные ресурсы, мы не даем научным организациям – отдаем в Сколково, а результатов нет. Как на Ваш взгляд, почему это происходит?

Грибовский А. В.: Применительно к Сколково – неизвестно, что лучше: то, что есть результаты, или то, что их нет, потому что, если результаты будут, то тогда Сколково будет выращивать компании для мирового рынка и зарубежных инвесторов. На каких-то этапах поддержки завоевываются довольно солидные доли рынка, и участие зарубежных инвесторов совершенно не ограничивается. Российское государство выделяет средства, при этом предприятие может запросто быть под иностранным контролем, поэтому эта ситуация неоднозначна.

Что же касается того, что бизнес-инкубаторы не работают, наверное, в каждом конкретном случае надо говорить отдельно, потому что есть просто сдача офисов в аренду и ничего более, то есть некая крыша (в прямом смысле слова), но уже никакой дальнейшей поддержки. Более системная проблема – невостребованность. Ну вырастят это предприятие,

оказав ему хорошую поддержку… Вот, например, родился хороший ребенок в неблагополучной семье, в неблагополучном районе. И что с ним будет? Я думаю, что в первую очередь эта проблема связана с низкой востребованностью.

С этих позиций на роль системного интегратора в нашей стране больше всего подходят некрупные предприятия, потому что крупные предприятия у нас в основном и так неплохо существуют. Поскольку государство на какой-то период устранилось от модернизационных структурных преобразований в силу сиюминутных рыночных сигналов, у нас вырос тот класс предприятий, которые не заинтересованы в копейках. Поэтому системный интегратор – это скорее вот эти средние быстрорастущие предприятия, выполняющие роль моста между мелким и крупным бизнесом. Они готовы подхватывать какие-то опытные образцы, технологии и переводить их в товары, которые потом будут продавать крупному бизнесу. На Западе все это более спрямлено: есть акула и вокруг нее, как рыбки-прилипалы, могут кормиться до пятисот малых инновационных предприятий. У нас разрыв слишком велик, и поэтому должны быть какие-то посредники в лице среднего бизнеса, который зачастую оперирует в высококонкуретных сегментах рынка и потому заинтересован в инновациях, в совершенствовании своей продукции. У него есть ресурсы для того, чтобы довести эту продукцию до ума и продавать не какую-то отдельную наработку, скажем, какой-то новый диод, а этот же диод, уже вмонтированный в некую промышленную установку, которая интересна крупному бизнесу.

Теперь то, что касается вопроса *принуждения*… Здесь не нужно ничего особо выдумывать. Крупный бизнес, особенно сырьевой, прекрасно может быть принужден системой экологических стандартов. Тогда прекратят сжигать попутный газ, будут думать, как его лучше утилизировать, как при этом не только не платить штрафы, но и зарабатывать, и так далее. А вытягивающие технологические стандарты – уже для других отраслей.

Ильина И. Е.: Я бы хотела сказать, что одним из путей решения задачи по привлечению бизнеса в сектор исследований и разработок, может быть кластеризация отраслей экономики по таким направлениям как «крупнейшие отрасли», «драйверы роста», «импортозависимые отрасли», отдельно – «потенциальные экспортеры». В каждом из этих кластеров мы выделяем основные целевые и отраслевые задачи, а в решении этих задач будут опять-таки заинтересованы предприятия этих направлений и отраслей. И стимулирование именно этих отраслей, решение именно этих задач будут способствовать привлечению средств бизнеса в сектор исследований и разработок. Например, если мы берем «импортозависимые отрасли», какая здесь основная задача? Снижение импортозависимости. Светлана Евгеньевна правильно указывала на машиностроение, станкостроение – на те отрасли, которые зависят от импортного оборудования. Если мы возьмем направление «потенциальные экспортеры», это будут те организации, которые в России имеют большую долю на рынке, но при этом производят продукцию, аналогичную

зарубежной, и по каким-то техническим параметрам, либо идут вровень, либо немного не соответствуют мировым стандартам. Если доработать эту продукцию, она будет конкурентоспособной на международном рынке. Таким образом, мы решаем целевую задачу данного направления. А если мы берем «драйверов роста», то есть быстрорастущие предприятия, новые предприятия, опять-таки, это могут быть аддитивные производства: сфера IT, цифровые рынки. У них есть свои задачи: разработка новых материалов, продукции и так далее. Здесь тоже совпадают интересы бизнеса и государства. Возможно, именно в эти направления стоит вкладывать государственные средства, так как здесь возможно будет привлечь наибольшую долю участия бизнеса. Таким образом, мы будем двигаться к достижению целевого индикатора «1,77» по привлечению средств бизнеса и будем решать вопросы развития отраслей экономики.

Осадчук Е. В.: Кирилл Александрович, вопрос Вам, как специалисту по взаимодействию между коммерческими компаниями и научными организациями. Скажите, по имеющимся статистическим данным, каков процент работ, научных исследований, выполняемых научными организациями в интересах бизнес-сообщества, в интересах внешних пользователей по отношению к базовым организациям?

Калюжный К. А.: Этот процент совсем незначительный. Я думаю, не более 10 % среди общей массы заказов составляют заказы от коммерческого сектора.

Я хотел бы уточнить один момент в контексте нашего обсуждения… Есть еще один фактор, сдерживающий движение предприятий бизнес-сектора в сфере НИОКР. Это отсутствие инфраструктуры апробирования идей. Всем нам известно, что есть центры коллективного пользования научным оборудованием, позволяющие проводить исследования, необходимые для того, чтобы проверить идею – работает эта идея или не работает. Но ведь следующим шагом должна быть апробация результатов этого исследования на практике. Нужны какие-то технологические линии, технологии, соответствующий персонал, инфраструктура. Может быть, имеет смысл инициировать создание центров коллективного пользования в производственной инфраструктуре, которые бы предоставляли свои мощности в аренду тому же коммерческому сектору, средним и малым предприятиям, являющимся в большинстве случаев генераторами этих идей, для того, чтобы они могли их апробировать? Финансовых средств для создания собственных линий у них, конечно, нет.

Грибовский А. В.: Я могу добавить, что первые ласточки этого направления уже появляются. Другое дело, что они очень узкоспециализированные. Может быть, с одной стороны, это и имеет смысл, но с другой – решает задачи очень ограниченного спектра потенциальных пользователей такого оборудования. Эти центры, и тут я полностью согласен – это очень перспективная идея – могут быть созданы на базе существующих технопарков. Они смогут предоставлять не только оборудование, но и специалистов по доводке идеи до ума взамен разрушенной системы конструкторских бюро. О том, что государство начинает

разворачиваться в эту сторону, свидетельствует программа, предусматривающая субсидирование на конкурсной основе затрат бизнеса на обращение в инжиниринговые центры. Эту политику можно только приветствовать.

Ушакова С. Е.: Я хотела бы дополнить и Кирилла Александровича, и Андрея Владимировича. Да, у нас есть проблема: где создавать мелкие пробные партии нового инновационного продукта. Возможно, это реально осуществлять в рамках технопарков, в рамках какого-то одного предприятия, но производственные мощности могут потребоваться разные, так как инновационный продукт может быть разным. Тогда это будет слишком ресурсоемко – каждый раз подстраивать все оборудование на одном предприятии под производство нового инновационного продукта. Может быть, для каких-то сегментов в новых отраслях, не требующих запуска мощных производственных линий, это и возможно. Но наряду с этим необходимо развивать связи между научными организациями, создающими опытные образцы инновационного продукта, и предприятиями из отраслей, которые могут осуществить производство его пробных партий. Как раз задача государства в том, чтобы наладить эти связи не только в рамках одного технопарка, но и в целом в экономике, чтобы все это работало, и потенциальный заказчик мог найти потенциального исполнителя. Но это уже задел для наших последующих дискуссий.

Осадчук Е. В.: Коллеги, позвольте закончить наш сегодняшний круглый стол. Всем большое спасибо!